

Ambil kira kemampuan sebelum beli kediaman

Menurut kajian daripada Khoo dan rakan-rakan pada 2019, trend pembelian akan datang terutama pada era Revolusi Industri (IR4.0) dipengaruhi media sosial apabila dikaitkan dengan punca pembelian.

Hasil kajian itu turut menyatakan pada tahun mendatang, trend pembeli muda adalah terhadap hartanah kediaman tinggi di lot komersial.

Ini bertepatan dengan kajian pasaran Persatuan Pemaju Hartanah dan Perumahan (REHDA) Youth yang menyatakan trend pembeli berubah, kebanyakan pembeli muda mahu kediaman bertepatan cita rasa mereka.

Hasil kajian Khoo mendapati trend media sosial menunjukkan cara hidup bandar, terutama kepada golongan muda eksekutif banyak dipengaruhi bagaimana kehidupan mereka dapat dipaparkan di media sosial.

Trend pembinaan dalam kalangan

pemaju swasta kini cenderung kepada pembangunan bercampur membabitkan pembinaan rumah di lot komersial.

Pembangunan bercampur ini biasanya membabitkan projek perumahan, komersial, hiburan, rekreasi dan komponen budaya.

Pembangunan bercampur ini membabitkan pembangunan transit (TOD) menawarkan pembangunan bertingkat dan lengkap dengan kemudahan terkini serta berhampiran kawasan kerja.

Disebabkan perubahan gaya hidup pembeli rumah, terutama golongan muda eksekutif, pemaju kini berlumba-lumba menawarkan pakej perumahan sarat kemudahan tambahan.

Jika 10 tahun dulu kebanyakan perumahan di lot komersial ini hanya mencukupi dengan kemudahan kolam renang dan gimnasium, kini pelbagai kemudahan lain ditawarkan pemaju bagi 'memancing' pembeli muda.

Ini termasuk menyediakan kawasan rekreasi, yoga, kompleks beli-belah, kafe dan landskap menarik.

Namun, harus diambil perhatian keseluruhan fasiliti itu ada harganya.

Dengan pembinaan pelbagai fasiliti, pembeli juga harus bersetuju membayar kos penyelenggaraan semua fasiliti dalam pakej pembelian perumahan.

Pakej ini dipanggil parcel aksesori diselia badan penyelia (MC) dilantik selepas sekurang-kurangnya 25 peratus daripada jumlah agregat unit syer terjual oleh pihak pemaju.

Kebanyakan masalah bermula apabila pembayaran bagi menyelenggara fasiliti tidak berjaya dikutip secara konsisten.

Oleh itu, Akta Pengurusan Strata (SMA) memperketatkan pengawasan bagi menyita harta pemilik culas membayar kos penyelenggaraan bulanan.

Pelbagai kajian dijalankan berkaitan permasalahan timbul hasil proses penyelenggaraan dan hak MC dilantik bagi memastikan semua fasiliti tidak terabai.

Pembeli di kawasan lot kediaman komersial juga harus mempunyai akta berbeza berbanding pemilik di lot kediaman biasa yang tidak membabitkan pembangunan bercampur.

Pembeli yang sudah membuat keputusan untuk membeli di lot komersial juga harus akur mengenai tarif yang

akan dikenakan lebih tinggi berbanding kediaman di lot perumahan.

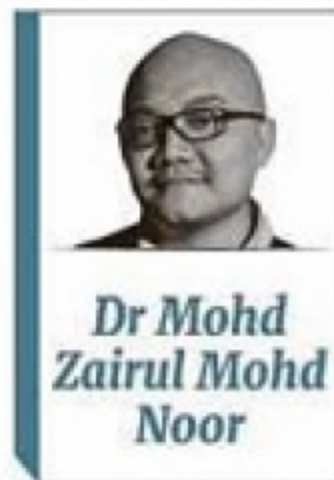
Terdapat pro dan kontra bagi kedua-dua pemilikan. Justeru, amat penting bagi pembeli mengambil kira semua faktor sebelum membuat keputusan membeli perumahan di lot komersial.

Perumahan ialah pelaburan termahal dalam hidup. Selain harga, pembeli harus mengambil kira pelbagai faktor seperti akses tempat kerja, isu keselamatan dan reka bentuk projek perumahan.

Bagaimanapun, bagi pembeli muda, akses pemilikan hartanah agak terbatas memandangkan pembeli muda baru sahaja bekerja dan tidak mempunyai wang deposit mencukupi bagi membayar wang pendahuluan pembelian.

Jadilah pembeli bijak dan tidak membeli kerana terikut-ikut cita rasa kehidupan semasa tetapi akhirnya diri sendiri merana. Ukurlah baju di badan sendiri.

Penulis adalah Pensyarah Kanan, Pakar Perumahan dan Industri Pembangunan, Fakulti Rekabentuk dan Senibina, Universiti Putra Malaysia (UPM)



**Dr Mohd
Zairul Mohd
Noor**